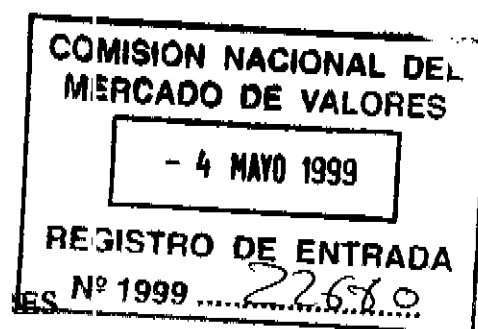


CORTEFIEL



Madrid, 4 de mayo de 1999

OTRAS COMUNICACIONES

Adjunto les acompañamos la información relativa a la evolución general de CORTEFIEL, S.A., que va a ser presentada a analistas e inversores en la Bolsa de Madrid.

GRUPO CORTEFIEL

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 1998/1999

GONZALO HINOJOSA
PRESIDENTE

GRUPO CORTEFIEL

MISIÓN DEL GRUPO CORTEFIEL

- SER LÍDERES EN EL SECTOR DE TIENDAS ESPECIALIZADAS COMO UN GRUPO DIVERSIFICADO E INTERNACIONAL
- ORIENTADO A CUBRIR LAS NECESIDADES DE LOS CONSUMIDORES
- OFRECER PRODUCTOS COMPETITIVOS
- CON COSTES OPERATIVOS BAJOS E INTEGRADOS VERTICALMENTE
- CREAR VALOR PARA EL ACCIONISTA

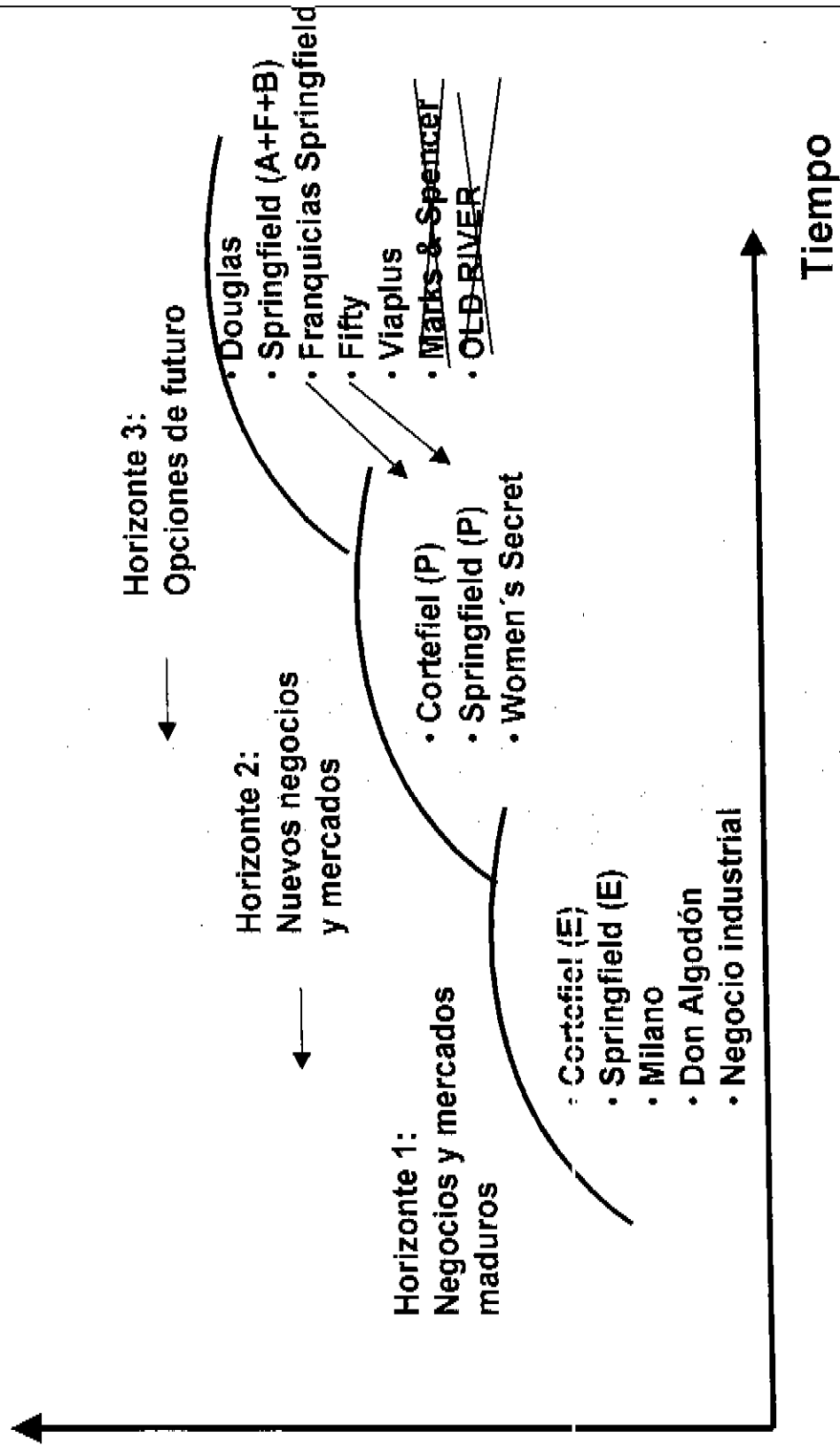
GRUPO CORTEFIEL

POTENCIAL DE CRECIMIENTO

- EXPERIENCIA CONTRASTADA
- 4 MARCAS FUERTES Y NUEVOS PROYECTOS EN MARCHA
- ALTA CUALIFICACIÓN DE LOS EQUIPOS DE GESTIÓN
- CLARA ESTRATEGIA Y ADECUADA IMPLEMENTACIÓN
- SÓLIDA ESTRUCTURA FINANCIERA

CRECIMIENTO A PARTIR DE CARTERA DE NEGOCIOS EQUILIBRADA

Resultados



GRUPO CORTEFIEL

CRECIMIENTO VERTICAL

GRUPO CORTEFIEL

CRECIMIENTO

	Aperturas 96	Aperturas 97	Aperturas 98
Cortefiel España & Portugal	6	12	8
Springfield			
España & Portugal	6	13	18
Francia	25	1	3
Alemania	4	0	8
Bélgica	4	1	3
	<u>39</u>	<u>15</u>	<u>32</u>
Milano	2	1	1
Women's Secret	12	10	5
Douglas	0	1	7
Otros	0	1	0
TOTAL			
	59	40	53

1 tienda

cada 14 días

GRUPO CORTEFIEL

CRECIMIENTO HORIZONTAL

GRUPO CORTEFIEL

VIAPLUS I

- LANZAMIENTO DEL NUEVO CONCEPTO



CORTEFIEL:25%



TABACALERA:75%

INVERSIÓN TOTAL: 4.700 MILLONES DE PESETAS

GRUPO CORTEFIEL

VIAPLUS II

PRINCIPALES MAGNITUDES :

- Número de terminales de venta: 1.000
- Número de referencias: actualmente 25.000
- Descuento medio frente a precios de mercado: 15%
- Ingresos estimados 1er año: 11.500 millones
- Localizaciones: Estancos, Bancos, Supermercados...
- Marcas: 150 de primera línea

GRUPO CORTEFIEL

VIAPLUS III

ACCIONES DE MEJORA :

- Número de referencias: Ampliar hasta 1.000.000 en 5 años
- Incorporación de venta de viajes y billetes
- Ampliación a 20.000 libros con stock garantizado y 180.000 para su búsqueda
- Ampliación de la oferta: muebles, perfumería...
- Otros sistemas de venta: Internet y TV Web
- Descuento ofrecido: Incrementarlo hasta 20-25%

GRUPO CORTEFIEL

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

GRUPO CORTEFIEL

EVOLUCIÓN DE LOS FORMATOS

BASE DE NUESTRO DESARROLLO :

NUESTRO CONTINUO AFÁN DE SUPERACIÓN
Y MEJORA EN CADA FORMATO



REINVENTANDO LOS FORMATOS

GRUPO CORTEFIEL

CORTEFIEL

- NUEVO CONCEPTO DE TIENDA: CORTEFIEL 2.000
- REPLANTEAMIENTO COLECCIÓN MUJER
- POTENCIACIÓN DE PEDRO DEL HIERRO
- MEJOR PLANIFICACIÓN DE LAS COMPRAS

GRUPO CORTEFIEL

SPRINGFIELD

- LÍDERES EN EL MERCADO
- CONSOLIDACIÓN DE IMAGEN DE MARCA A NIVEL INTERNACIONAL
- APUESTA POR LA INNOVACIÓN Y LA CALIDAD
- DESARROLLO DE FRANQUICIAS

GRUPO CORTEFIEL

MERCADOS INTERNACIONALES

COMPORTAMIENTO L-F-L EN MERCADOS INTERNACIONALES: MERCADOS VERSUS SPRINGFIELD

	MERCADO	SPRINGFIELD
FRANCIA	+ 2,3%	+ 8,2%
ALEMANIA	- 2%	+ 6,4%
BÉLGICA	+ 7%	+ 24,1%

GRUPO CORTEFIEL

MILANO

- NUEVO CONCEPTO DE TIENDA
- SEGMENTACIÓN DE LAS COLECCIONES
- FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES
- CUBRIR EL SEGMENTO DE LOS MÁS EXIGENTES:

“MILANO ORO ”

GRUPO CORTEFIEL

WOMEN'S SECRET

- MEJORAS EN LA CALIDAD DE PRODUCTO
- INCORPORACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS A LOS TEJIDOS DE LA ROPA INTERIOR
- NUEVA LÍNEA DE COSMÉTICOS
- GAMA MÁS AMPLIA DE PRODUCTOS

GRUPO CORTEFIEL

DOUGLAS

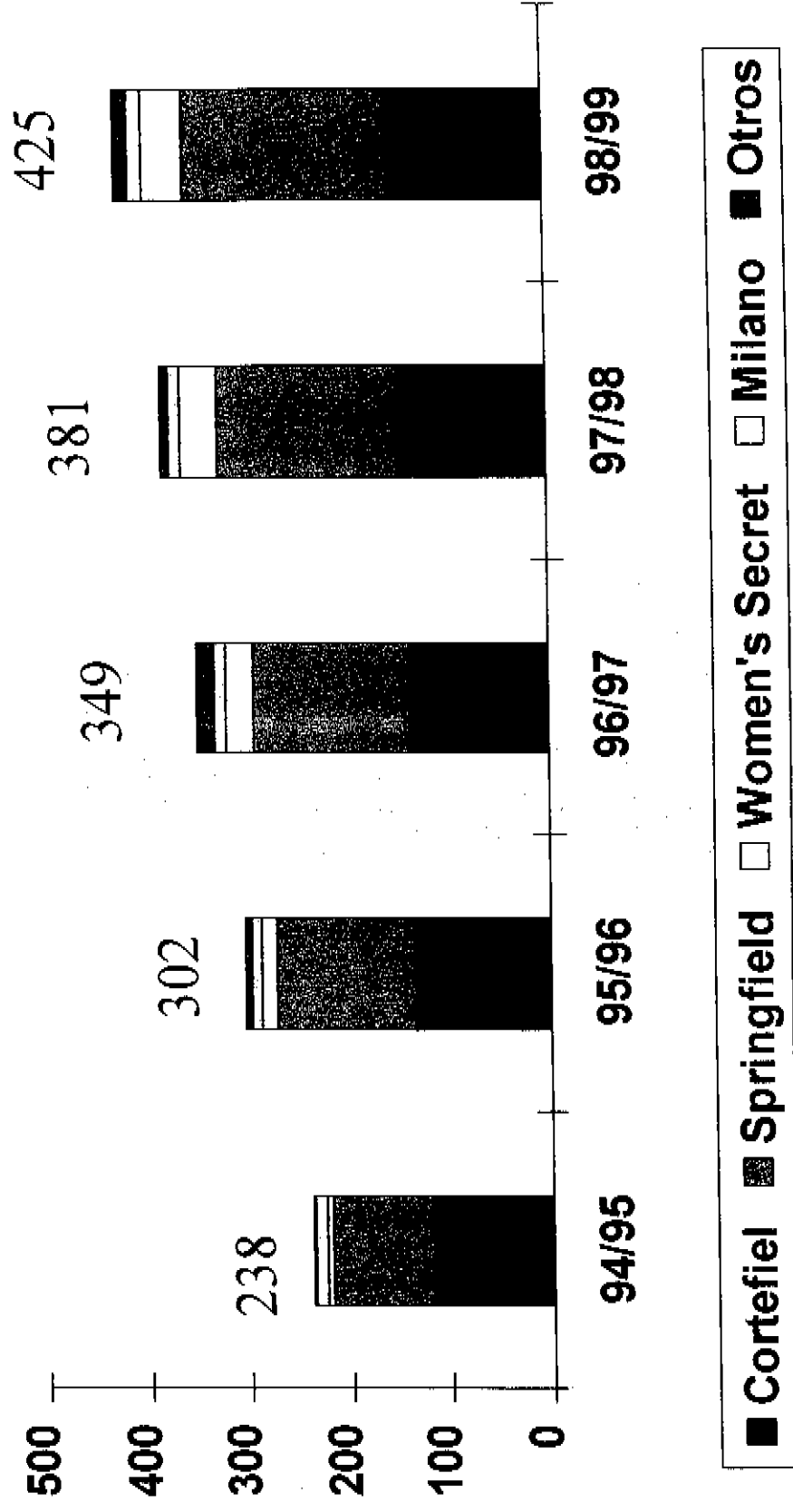
- ESTUDIO DE POSIBLES ADQUISICIONES DE PEQUEÑAS CADENAS
- EXCELENTE RELACIÓN CON NUESTRO NUEVO SOCIO
- PUNTO FUERTE DE CRECIMIENTO DEL GRUPO

GRUPO CORTEFIEL

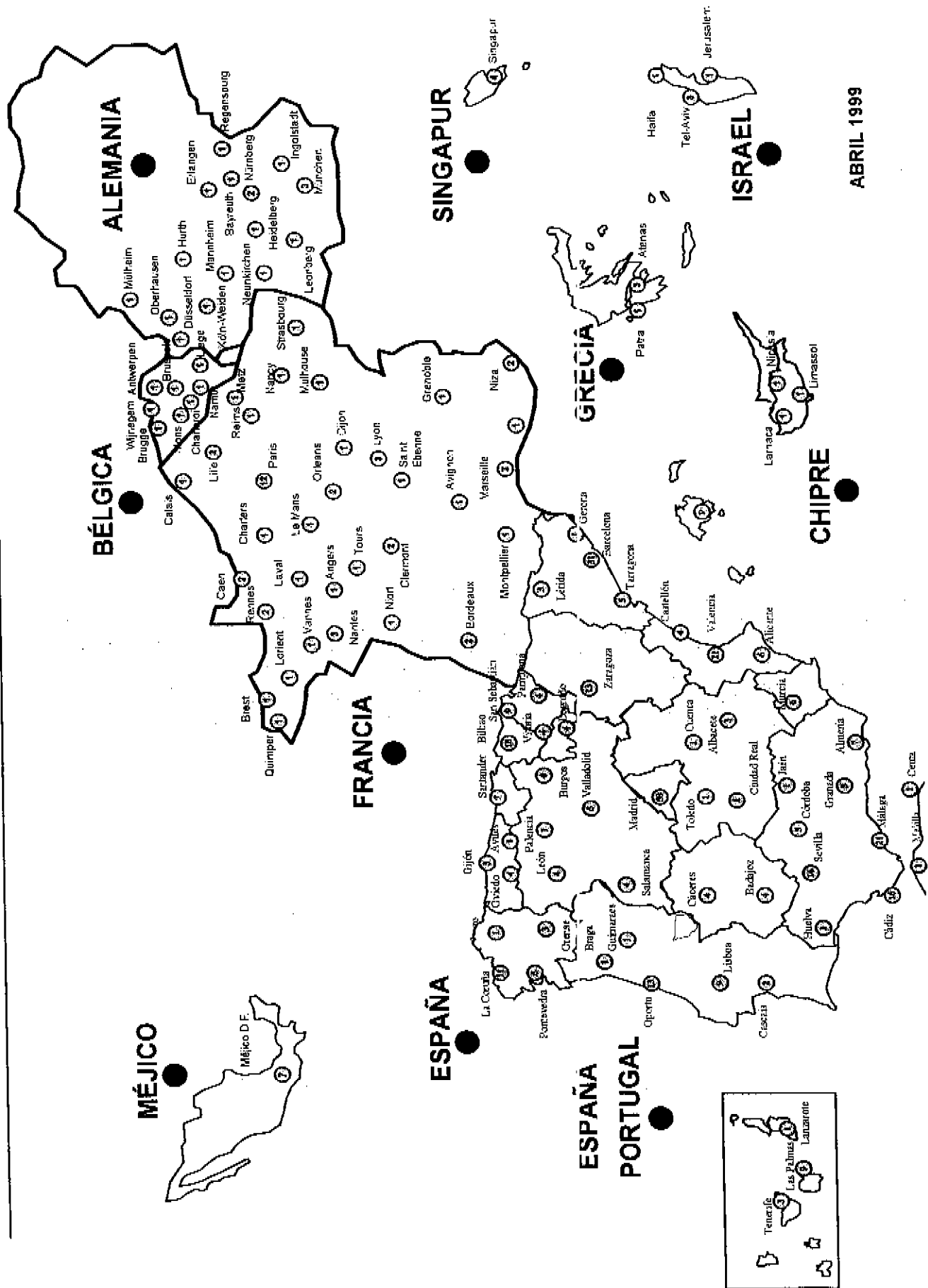
CORTEFIEL EN CIFRAS

GRUPO CORTEFIEL

NÚMERO DE TIENDAS



*En el cómputo del número de tiendas no se ha considerado Old River



ABRIL 1999

GRUPO CORTEFIEL

	<u>1998/99</u>	<u>1997/98</u>	<u>1998/99</u>	<u>1997/98</u>	
Acc. desemb. no exig.	---	113	Fondos Propios	31.320	35.330
Gtos primer establec.	293	337	Int. Minoritarios	453	476
Inm. Inmaterial	3.895	3.521	Prov. Riesgos Gastos	1.062	766
Inm. Material	16.882	15.880	Ing. a distribuir en varios ej.	2	---
Inm. Financiero	3.028	2.634	Deuda a Largo Plazo	4.720	3.550
Total Inmovilizado	24.098	22.485			
Fondo de comercio	960	1.048			
Gastos a Distribuir	215	165			
Existencias	23.255	19.731	Deuda a Corto Plazo	817	1.166
Clientes y Deudores	10.805	11.568	Proveedores comerciales	15.060	16.662
Tesorería	1.500	354	Hacienda Pública	1.625	2.939
Periodificaciones	633	261	Prov. para op. de tráfico	552	577
Activo Circulante	36.193	31.914	Pasivo Circulante	18.054	21.344
TOTAL ACTIVO	61.466	55.611	TOTAL PASIVO	55.611	61.466

GRUPO CORTEFIEL

ASPECTOS SIGNIFICATIVOS

- Bajo nivel de endeudamiento. Posición neta de deuda: 2.080 millones
- Incremento de nivel de stocks por adelanto de temporada
- Inversión en tiendas nuevas y remodelación

GRUPO CORTEFIEL

INVERSIONES REALIZADAS EN EL AÑO

Millones

• SPRINGFIELD	2.602
• CORTEFIEL	926
• DOUGLAS	356
• WOMEN,S SECRET	237
• MILANO	193
• OTRO INMOVILIZADO	221
• INMOVILIZADO FINANCIERO	477
• TOTAL	5.012

GRUPO CORTEFIEL

	<u>28/02/99</u>	<u>28/02/98</u>	<u>Incremento</u>
VENTAS	85.553	77.427	10,5 %
COSTE DE VENTAS	(41.525)	(38.083)	
MARGEN BRUTO	<u>44.028</u>	<u>39.344</u>	11,9 %
GASTOS DE PERSONAL	(15.622)	(14.466)	
OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(15.804)	(15.164)	
EBITDA	<u>12.602</u>	<u>9.714</u>	29,7 %
AMORTIZACIONES	(3.163)	(2.935)	
PROVISIONES	(62)	(107)	
BAIT	<u>9.377</u>	<u>6.672</u>	40,5 %
RESULTADOS FINANCIEROS	(448)	(499)	
IMPACTO DE LAS PARTICIPADAS	(841)	(362)	
RESULTADO EXTRAORDINARIO	(382)	(201)	
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	<u>7.706</u>	<u>5.610</u>	37,4 %
IMPUESTOS	(1.895)	(1.104)	
MINORITARIOS	(1)	62	
BENEFICIO NETO	<u>5.810</u>	<u>4.568</u>	27,2%

GRUPO CORTEFIEL

ASPECTOS SIGNIFICATIVOS

- Mejor gestión de existencias → márgenes
- Mejora de la actividad internacional
- Apalancamiento operativo
- Pérdidas por la venta de OLD RIVER
- Impacto negativo por puesta en equivalencia de Marks& Spencer España
- Positiva evolución del ratio gastos de personal sobre ventas
- Actividad internacional positiva

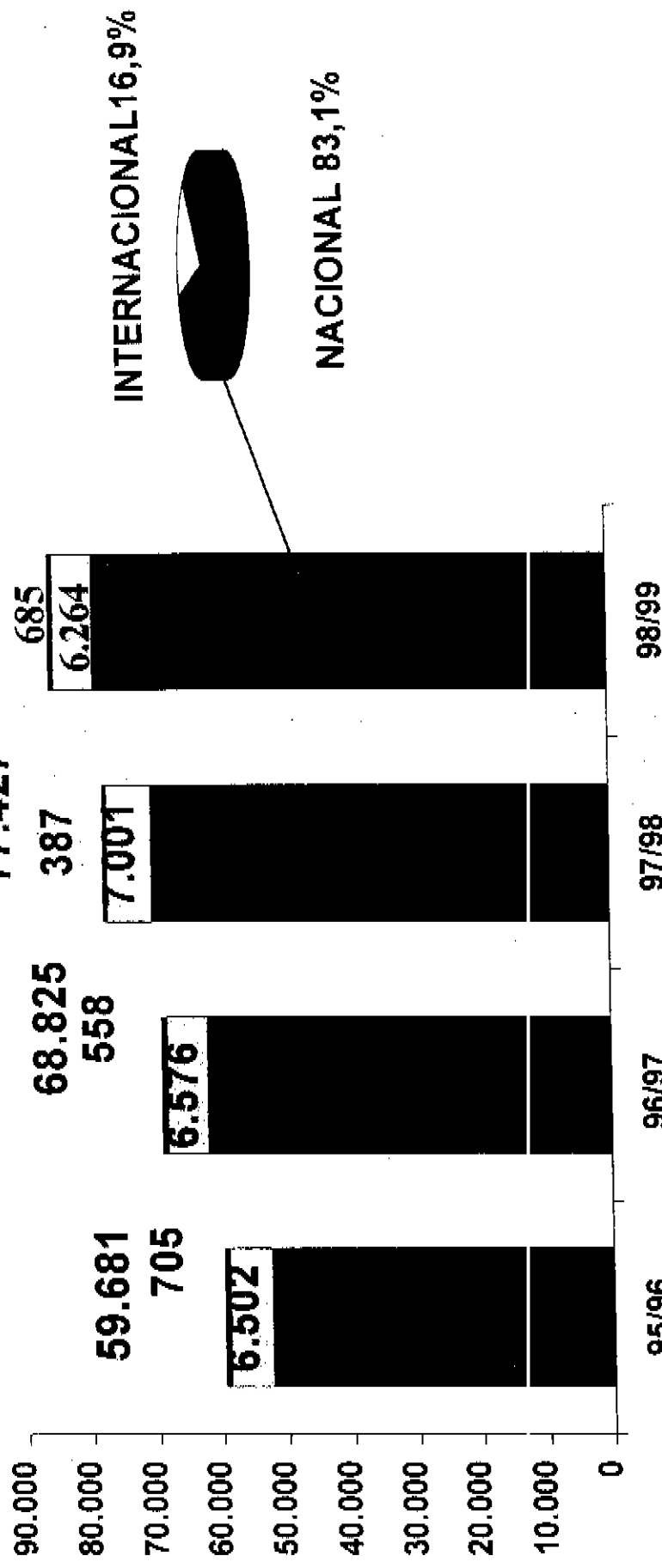
GRUPO CORTEFIEL

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS

DESGLOSE DE LAS VENTAS
POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

85.553

77.427



■ VENTAS TIENDAS □ VENTAS A TERCEROS ■ OTROS INGRESOS

DATOS EN MP

DESGLOSE DE VENTAS

	<u>28/02/99</u>	<u>28/02/98</u>	<u>%</u>
TOTAL CORTEFIEL	45.518	42.307	7.6
TOTAL SPRINGFIELD	24.683	20.324	21.4
TOTAL MILANO	3.928	3.684	6.6
TOTAL WOMEN'S SECRET	3.365	2.622	28.3
OLD RIVER	-	484	---
DON ALGODÓN	164	173	-5.4
DOUGLAS	373	120	210.8
FIFTY	573	325	76.3
TOTAL VENTAS TIENDAS	78.604	70.039	12.2
VENTAS A TERCEROS	6.264	7.001	-10.5
TOTAL VENTAS	84.868	77.040	10.16
TIENDAS OLD RIVER & FRANQUICIAS	-	(2.128)	
VENTAS NEGOCIOS COMPARABLES	84.868	74.912	13.2

Datos en MP

GRUPO CORTEFIEL

EVOLUCIÓN L-F-L GRUPO

	1T	2T	3T	4T	TOTAL
AÑO 96	-2.4	11.9	15.7	4.9	7.1
AÑO 97	16.2	2.3	-3.4	4.6	4.1
AÑO 98	-1.0	9.7	7.7	4.6	5.2

GRUPO CORTEFIEL

HECHOS SIGNIFICATIVOS POSTERIORES AL CIERRE

- Venta del 20% de participación de M&S España por 1.537 millones de pesetas
- Adquisición del 100% de la fábrica de Corom en Marruecos por 325 millones de pesetas
- Cambios en el Consejo de Administración

GRUPO CORTEFIEL

OBJETIVOS AÑO 99/00

PLAN DE EXPANSIÓN

	Tiendas 28/02/99	Plan de Expansión 99/00	Previsión a 28/02/00
Cortefiel España & Portugal	153	8	161
Springfield			
España & Portugal	141	18	159
Francia	37	4	41
Alemania	18	4	22
Bélgica	8	5	13
	<u>204</u>	<u>31</u>	<u>235</u>
Milano	13	2	15
Women's Secret	41	10	51
Douglas	10	10	20
Otros	4	1	5
TOTAL			
	425	62	487

GRUPO CORTEFIEL

OBJETIVOS AÑO 99/00

Ventas :	+ 12%
Resultado:	+ 15%
L-F-L:	+3-4%
Inversión:	6.000 millones
Tasa impositiva:	25%-27%

04/05 '99 MAR 17:02 FAX 5851658

GRUPO CORTEFIEL

**PRESENTACIÓN DE RESULTADOS
1998/1999**

**GONZALO HINOJOSA
PRESIDENTE**